



Belo Horizonte, 09 de abril de 2026 - A Direcional Engenharia S/A, uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com foco no desenvolvimento de empreendimentos populares e de médio padrão e com atuação em diversas regiões do território Nacional, divulga seus resultados operacionais referentes ao 1º trimestre de 2026 (1T26). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas (VGV) demonstra o valor consolidado dos projetos (100%).

COMUNICADO AO MERCADO

DIRECIONAL ANUNCIA PRÉVIA OPERACIONAL DO 1T26

- ✓ **VENDAS BRUTAS DE R\$ 1,9 BILHÃO NO 1T26 (R\$ 1,6 BILHÃO % COMPANHIA), UM CRESCIMENTO DE 29% NA COMPARAÇÃO ANUAL**
- ✓ **VENDAS LÍQUIDAS DO TRIMESTRE TOTALIZARAM R\$ 1,6 BILHÃO (R\$ 1,4 BILHÃO % COMPANHIA), 19% ACIMA DO 1T25 E 4% ACIMA DO 4T25**
- ✓ **VSO CONSOLIDADA DO 1T26 ATINGE 24% (+250 BPS SOBRE O 4T25): O MAIOR PATAMAR PARA UM 1º TRIMESTRE**

OUTROS DESTAQUES

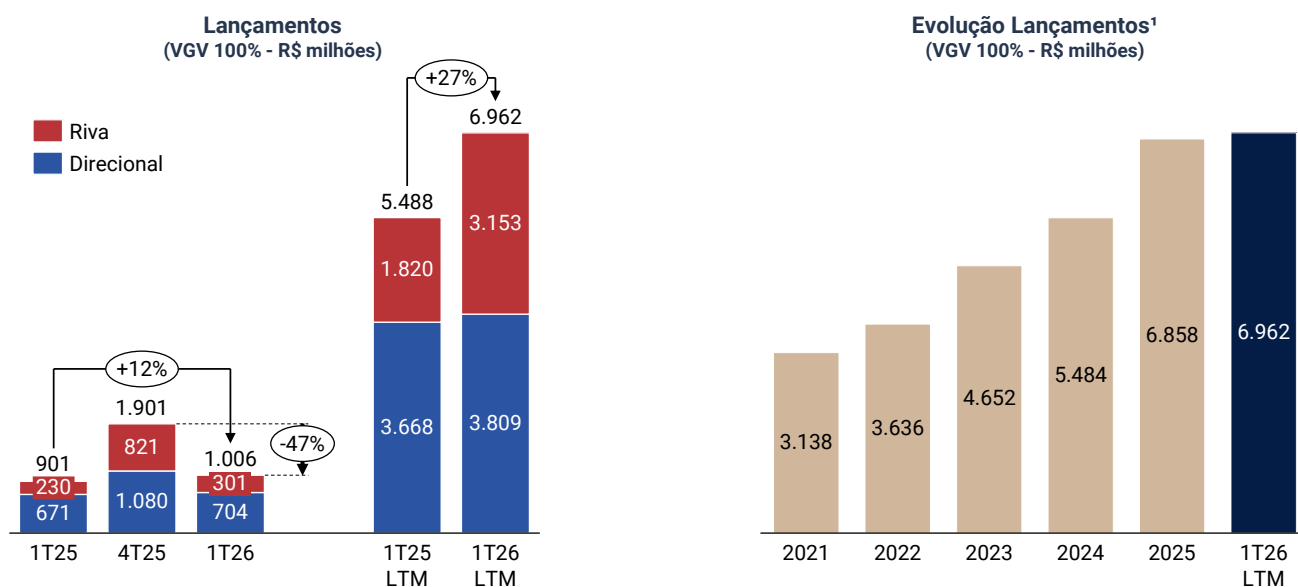
- VGV lançado somou R\$ 1,0 bilhão no 1T26, crescimento de 12% em relação ao 1T25.
- Nos últimos 12 meses (1T26 LTM), as Vendas Líquidas totalizaram R\$ 6,4 bilhões, volume 7% superior ao 1T25 LTM¹.
- VSO do segmento Direcional alcançou 24% no trimestre, um incremento de 480 bps sobre o trimestre anterior.
- VSO do segmento Riva foi de 23% no 1º trimestre de 2026.

1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24

LANÇAMENTOS

Em alinhamento ao planejamento estratégico traçado para o ano de 2026, o Grupo Direcional lançou um VGV de R\$ 1,0 bilhão (R\$ 862 milhões % Companhia) no 1T26, 12% acima do volume registrado um ano antes. Desse total, 70% referem-se a produtos da marca Direcional, enquanto a representatividade da Riva no *mix* de lançamentos foi de 30%.

Com isso, considerando o período de 12 meses encerrados em março (1T26 LTM), o VGV lançado totalizou R\$ 7,0 bilhões (R\$ 6,0 bilhões % Companhia), resultando em um crescimento de 27% quando comparado ao 1T25 LTM.



Lançamentos ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Lançado (VGV 100%)	1.005,8	1.900,9	901,2	-47,1%	11,6%
Direcional	704,7	1.079,8	671,5	-34,7%	4,9%
Riva	301,1	821,1	229,7	-63,3%	31,1%
VGV Lançado (% Companhia)	862,4	1.680,2	802,4	-48,7%	7,5%
Direcional	665,9	859,1	640,9	-22,5%	3,9%
Riva	196,5	821,1	161,5	-76,1%	21,7%
Unidades Lançadas	3.109	4.780	3.424	-35,0%	-9,2%
Direcional	2.447	3.587	2.897	-31,8%	-15,5%
Riva	662	1.193	527	-44,5%	25,6%
% Companhia Médio	86%	88%	89%	-3 p.p.	-3 p.p.

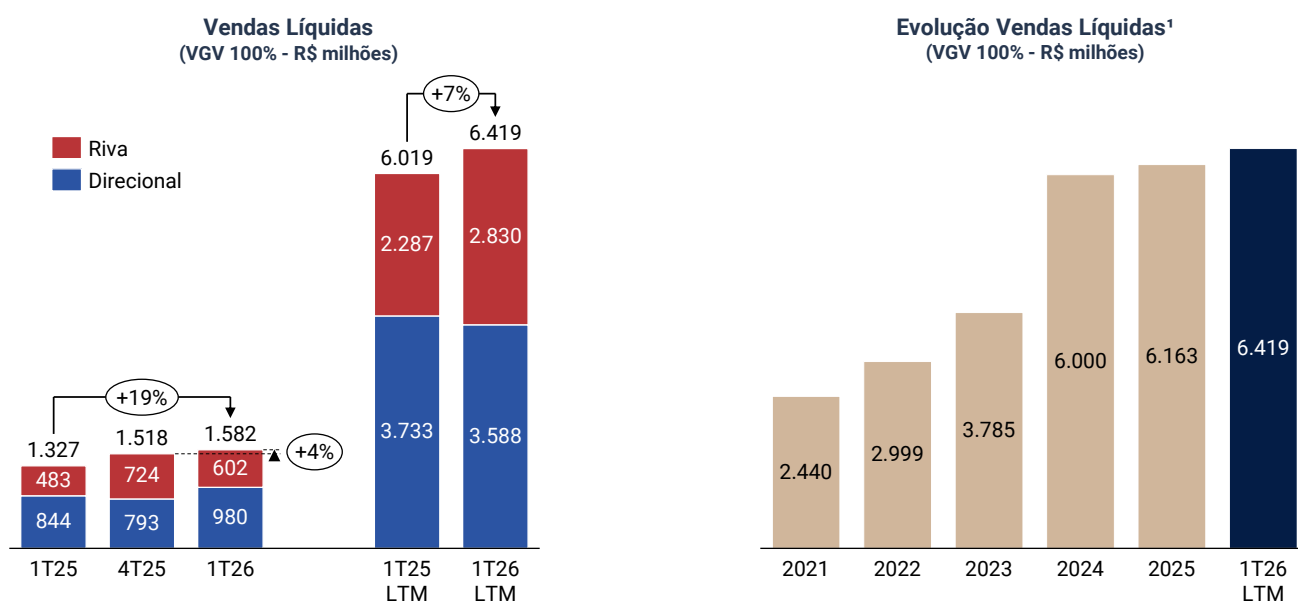
1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

VENDAS CONTRATADAS

No 1T26, as Vendas Brutas atingiram a marca de R\$ 1,9 bilhão (R\$ 1,6 bilhão % Companhia), crescendo 29% em relação ao 1T25, o maior nível já registrado para um 1º trimestre. Assim, a forte demanda observada ao longo dos três meses iniciais do ano, levou as Vendas Líquidas a alcançar R\$ 1,6 bilhão no período (R\$ 1,4 bilhão % Companhia), representando um crescimento de 19% sobre o 1T25 e de 4% sobre o 4T25. Vale ressaltar também que, quando considerada a participação da Companhia nos projetos, o crescimento foi de 23% em relação ao 1T25 e de 4% em relação ao 4T25.

No 1T26 LTM, o VGV líquido contratado totalizou R\$ 6,4 bilhões (R\$ 5,4 bilhões % Companhia), volume 19% superior ao observado no 1T25 LTM.

Vale enfatizar que parte das vendas advém de projetos desenvolvidos em SPEs não controladas ou controladas em conjunto com parceiros. Nesses casos, a receita proveniente dessas vendas não é consolidada diretamente na receita contábil da Companhia. Com isso, 91% das Vendas Líquidas do 1T26 são referentes a projetos que contribuem com a linha de Receita Líquida da Companhia, enquanto 9% impactam o resultado por meio da linha de Equivalência Patrimonial, considerando o percentual detido pelo Grupo Direcional em cada uma dessas SPEs não consolidadas.



Vendas Líquidas Contratadas ¹ (R\$ milhões, exceto unidades e %)	1T26 (a)	4T25 (b)	1T25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
VGV Líquido Contratado (VGV 100%)	1.582,0	1.517,5	1.326,5	4,2%	19,3%
Direcional	979,9	793,3	843,8	23,5%	16,1%
Riva	602,1	724,2	482,7	-16,9%	24,7%
VGV Líquido Contratado (% Companhia)	1.352,0	1.305,1	1.099,8	3,6%	22,9%
Direcional	871,0	665,4	687,2	30,9%	26,8%
Riva	481,0	639,8	412,6	-24,8%	16,6%
Unidades Contratadas	4.848	4.227	4.330	14,7%	12,0%
Direcional	3.585	2.908	3.260	23,3%	10,0%
Riva	1.263	1.319	1.070	-4,2%	18,0%
VSO (Vendas Sobre Oferta) em VGV 100%	24%	21%	23%	2,5 p.p.	0,3 p.p.
Direcional	24%	19%	23%	4,8 p.p.	1,1 p.p.
Riva	23%	24%	24%	-0,7 p.p.	-1,1 p.p.

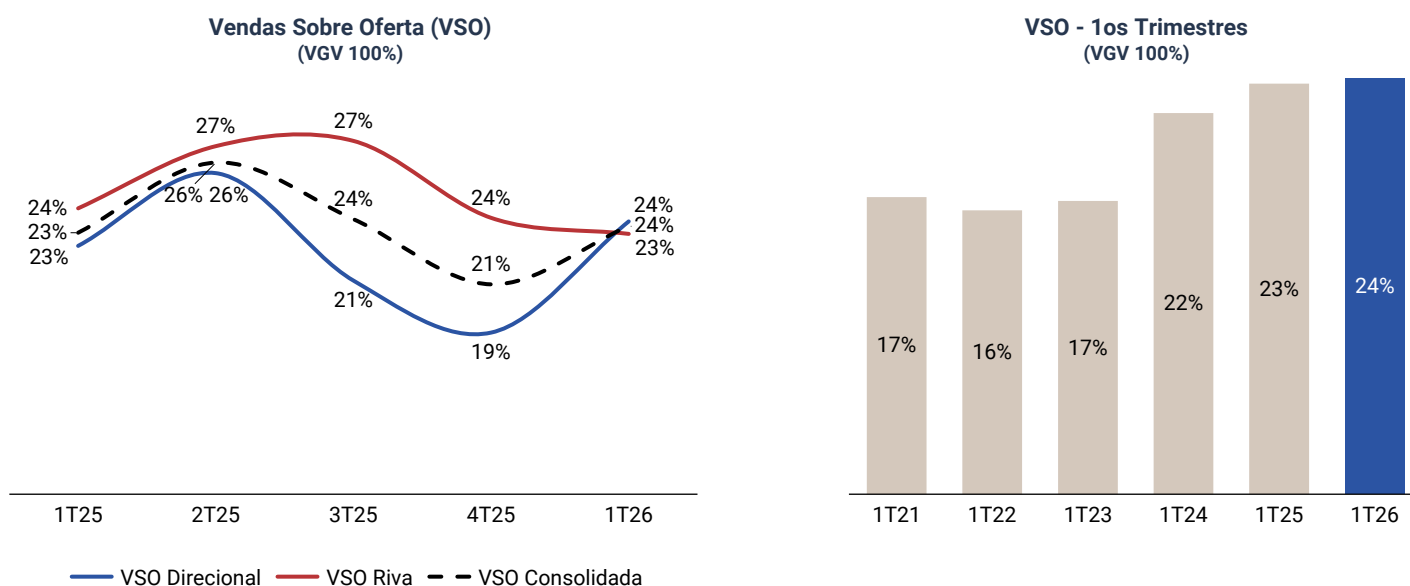
1 - Desconsiderando o projeto vendido no âmbito do Programa Pode Entrar, ocorrido no 3T24.

VELOCIDADE DE VENDAS (VSO)

Com a já citada resiliência da demanda observada em relação aos produtos da Direcional e da Riva, a Velocidade de Vendas consolidada – medida pelo índice de Vendas Líquidas Sobre Oferta (VSO) – acelerou 250 *bps* em relação ao trimestre anterior e alcançou 24% no 1T26. Em relação ao 1T25, o incremento foi de 30 *bps*. Dessa forma, o indicador atingiu seu maior patamar para um 1º trimestre.

É importante evidenciar que o aumento de VSO do trimestre decorreu tanto da performance da Direcional, quanto da Riva. A velocidade de vendas dos produtos da marca Direcional foi de 24% no período, enquanto a dos empreendimentos relacionados à marca Riva foi de 23%.

Abaixo, estão a evolução da VSO, bem como a VSO registrada em 1^{os} trimestres, dado o caráter sazonal desses períodos:



ESTOQUE

No encerramento do 1T26, o VGV em Estoque foi de R\$ 5,2 bilhões (R\$ 4,3 bilhões % Companhia), representando um total de 14,1 mil unidades. Aproximadamente, 3% do VGV em Estoque é referente a unidades concluídas.

A tabela a seguir apresenta o Estoque a valor de mercado, com abertura por estágio de construção e por tipo de produto.

Estoque a Valor de Mercado	VGV 100%			VGV % Companhia		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
Em andamento (R\$ milhões)	3.098	1.943	5.040	2.591	1.600	4.191
% Total	60%	38%	97%	61%	37%	98%
Concluído (R\$ milhões)	105	33	137	68	20	88
% Total	2%	1%	3%	2%	0%	2%
Total (R\$ milhões)	3.202	1.975	5.178	2.659	1.620	4.279
% Total	62%	38%	100%	62%	38%	100%
Total Unidades	10.488	3.632	14.120	10.488	3.632	14.120
% Total Unidades	74%	26%	100%	74%	26%	100%

BANCO DE TERRENOS

Ao final do 1T26, o banco de terrenos do Grupo Direcional totalizou VGV potencial de R\$ 60,0 bilhões (R\$ 54,8 bilhões % Companhia), correspondendo a um potencial de desenvolvimento de cerca de 246 mil unidades.

O custo médio de aquisição do *landbank* é de 11% do VGV potencial, com 87% sendo pagos por meio de permuta, refletindo um reduzido impacto no caixa antes do início do desenvolvimento dos empreendimentos.

Evolução do Banco de Terrenos (R\$ milhões)	Terrenos 2025	Aquisições 1T26	Lançamentos 1T26	Ajustes ¹	Terrenos 1T26	VGV % Cia. 1T26	Unidades
Direcional	39.852	1.947	(705)	126	41.220	37.913	198.791
Riva	18.601	311	(301)	125	18.736	16.897	46.958
VGW Total	58.452	2.258	(1.006)	251	59.956	54.810	245.749

¹ – Os ajustes decorrem de atualização do preço de venda, distratos e/ou permuta.

Aquisições de Terrenos

Durante o trimestre, foram adquiridos 7 terrenos, cujo VGV potencial somou R\$ 2,3 bilhões (R\$ 1,9 bilhões % Companhia), o correspondente a, aproximadamente, 7,4 mil unidades. O custo médio de aquisição no trimestre foi de 14% do VGV estimado, com 85% do pagamento a ser realizado via permuta.

GERAÇÃO DE CAIXA¹

No 1T26, foi observada uma geração de caixa operacional² totalizando R\$ 13 milhões. Vale ressaltar que, no trimestre, houve um consumo de caixa não operacional, decorrente principalmente de amortizações de cessão de recebíveis, no valor de R\$ 89 milhões. Desse modo, a Companhia encerrou o 1T26 com um consumo de caixa contábil¹ de R\$ 76 milhões.

¹ - Geração/Consumo de Caixa: variação da dívida líquida ajustada por pagamento de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de operações de swap de juros. Informações prévias não auditadas.

² - Geração/Consumo de Caixa operacional: Geração de Caixa contábil, excluindo os efeitos não operacionais ocorridos em determinado período.

Declarações contidas neste comunicado relativas às perspectivas dos negócios, projeções de resultados operacionais e financeiros e referências ao potencial de crescimento da Companhia, constituem meras previsões e foram baseadas nas expectativas e estimativas da Administração em relação ao desempenho futuro da Companhia. Embora a Companhia acredite que tais previsões sejam baseadas em suposições razoáveis, ela não assegura que elas sejam alcançadas. As expectativas e estimativas que baseiam as perspectivas futuras da Companhia são altamente dependentes do comportamento do mercado, da situação econômica e política do Brasil, de regulações estatais existentes e futuras, da indústria e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas a mudanças que fogem ao controle da Companhia e de sua Administração. A Companhia não se compromete a publicar atualizações ou revisar as expectativas, estimativas e previsões contidas neste comunicado decorrentes de informações ou eventos futuros.

Equipe de RI

ri.direcional.com.br

ri@direcional.com.br

(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512

DIRR
B3 LISTED NM

**IBOVESPA B3 IBRX100 B3 IMOB B3 SMLL B3 ITAG B3 IDIV B3 IBSD B3 IBRA B3
IGC-NM B3 IGC B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTWB3 IDIVERSA B3 ICON B3**

GLOSSÁRIO

Classificação dos empreendimentos pelo Grupo Direcional, conforme o segmento econômico ao qual se destinam:

Direcional	Empreendimentos residenciais com preço médio por unidade de até R\$ 350 mil, geralmente enquadrados no Programa Minha Casa, Minha Vida – Faixas 1, 2 e 3.
Riva	Empreendimentos residenciais destinados a clientes de média renda, desenvolvidos nas SPEs objeto de aporte de ativos na subsidiária integral da Direcional denominada Riva Incorporadora S.A. Geralmente, os empreendimentos são enquadrados no Programa Minha Casa, Minha Vida – Faixa 4 (preço médio por unidade de até R\$ 500 mil), ou vendidos fora do Programa (com preço médio por unidade acima dos R\$ 500 mil).
Legado	Empreendimentos do segmento MAC (Médio Padrão, Médio-Alto Padrão e Comercial), desenvolvidos no modelo de incorporação e construção anterior.
Novo Modelo	Modelo de negócios consolidado a partir de 2015 para desenvolvimento dos empreendimentos residenciais da Companhia. Tem como principais características a possibilidade de repasses na planta e a adoção de construção industrializada.

Banco de Terrenos (Landbank) – Terrenos mantidos em estoque com a estimativa de VGV futuro dos mesmos.

EBITDA Ajustado - EBITDA Ajustado é igual ao EBITDA (lucro antes do resultado financeiro, dos encargos financeiros incluídos na rubrica de custos dos imóveis vendidos, do Imposto de Renda e da Contribuição Social, das despesas de depreciação e amortização) menos a participação dos acionistas não controladores e menos resultados não recorrentes, geralmente alocados na linha de Outras Receitas e Despesas Operacionais. Entendemos que o ajuste a valor presente das contas a receber de unidades vendidas e não entregues registradas como receita (despesa) operacional bruta fazem parte das nossas atividades operacionais e, portanto, não excluímos esta receita (despesa) no cálculo do EBITDA Ajustado. O EBITDA Ajustado não é uma medida de desempenho financeiro segundo as Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, tampouco deve ser considerado isoladamente, ou como alternativa ao lucro líquido, como medida de desempenho operacional, ou alternativa aos fluxos de caixa operacionais, ou como medida de liquidez. O EBITDA Ajustado funciona como indicador de nosso desempenho econômico geral, que não é afetado por flutuações nas taxas de juros, alterações da carga tributária do Imposto de Renda e da Contribuição Social ou dos níveis de depreciação e amortização.

LTM - Período que compreende os últimos 12 meses (*Last Twelve Months*, na sigla em inglês).

Método PoC – De acordo com o IFRS, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido (*“Percentage of Completion - PoC”*), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

Permuta Financeira – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe o pagamento em dinheiro, em geral calculado como um percentual do VGV do empreendimento, a ser pago de acordo com a apuração de receita das vendas das unidades do projeto.

Permuta Física – Sistema de compra de terreno pelo qual o proprietário do terreno recebe em pagamento um determinado número de unidades do empreendimento a ser construído no mesmo.

Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) – Atual denominação atribuída ao programa de incentivo à habitação popular (anteriormente, Programa Casa Verde e Amarela).

Recursos do SFH – Recursos do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) são originados do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e dos depósitos de caderneta de poupança.

Resultado a Apropriar – Resultado do saldo de transações de vendas de imóveis já contratadas (decorrente dos imóveis cuja construção não foi ainda concluída) e seus respectivos custos orçados a incorrer.

Vendas Líquidas Contratadas – VGV decorrente de todos os contratos de venda de imóveis celebrados em determinado período, incluindo a venda de unidades lançadas no período e a venda de unidades em estoque, líquida de distratos.

VGV – Valor Geral de Vendas. Valor total a ser potencialmente obtido pela venda de todas as unidades de determinado empreendimento imobiliário ao preço de lançamento. Há possibilidade de o VGV lançado não ser realizado ou diferir significativamente do valor das Vendas Contratadas, uma vez que a quantidade de Unidades efetivamente vendidas poderá ser diferente da quantidade de unidades lançadas e/ou o preço efetivo de venda de cada unidade poderá divergir do preço de lançamento.

VGV Lançado - Valor Geral de Vendas das unidades lançadas em determinado período.



Belo Horizonte, April 9, 2026 - Direcional Engenharia S/A, one of the largest homebuilders and real estate development companies in Brazil, focused on the development of low-income and medium-income projects and operating in several regions of the Brazilian Territory, presents its operating statements for the first quarter of 2026 (1Q26). Unless otherwise stated, the information in this document is expressed in national currency (Brazilian Reais – R\$ or BRL) and the Potential Sales Value (“PSV”) demonstrates the consolidated amount (PSV 100%).

NOTICE TO THE MARKET

1Q26 OPERATING PREVIEW

- ✓ **GROSS SALES OF BRL 1.9 BILLION IN 1Q26 (BRL 1.6 BILLION % COMPANY), A 29% GROWTH VERSUS THE YEAR-AGO PERIOD**
- ✓ **NET SALES TOTALED BRL 1.6 BILLION (BRL 1.4 BILLION % COMPANY), UP 19% FROM 1Q25 AND 4% FROM 4Q25**
- ✓ **NET SALES SPEED (VSO INDEX) REACHED 24% IN 1Q26 (+250 BPS VERSUS 4Q25): THE HIGHEST LEVEL EVER RECORDED FOR A FIRST QUARTER**

OTHER HIGHLIGHTS

- Launches reached BRL 1.0 billion in 1Q26, a 12% growth compared to 1Q25.
- In the last 12 months (1Q26 LTM), Net Sales totaled BRL 6.4 billion, up 7% from 1Q25 LTM¹.
- Direcional segment VSO index reached 24% in the quarter, a 480-bps growth versus the previous quarter.
- Riva’s VSO index came in at 23% in the first quarter of 2026.

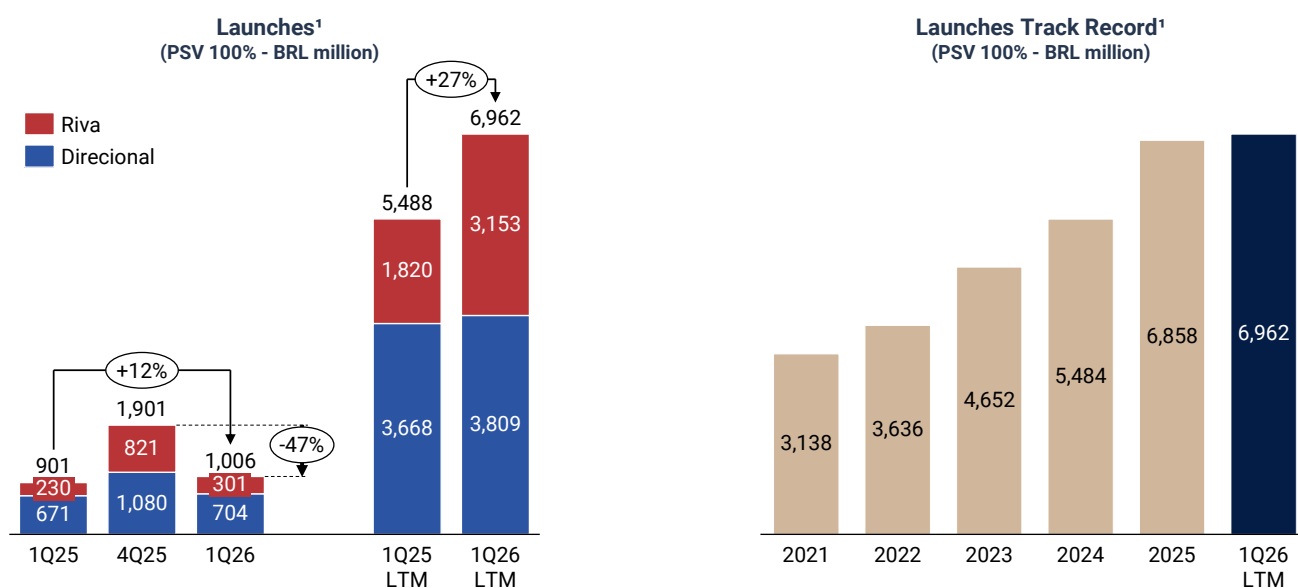
1 - Disregarding the project sold under the Póde Entrar Program



LAUNCHES

In line with its strategic plan for 2026, Direcional Group launched BRL 1.0 billion in PSV (BRL 862 million % Company) in 1Q26, representing a 12% increase compared to the same period last year. Of this total, 70% corresponds to Direcional-branded products, while Riva accounted for 30% of the launch mix.

As a result, on a last twelve months basis ending in March (1Q26 LTM), total PSV launched reached BRL 7.0 billion (BRL 6,0 billion % Company), reflecting a 27% increase compared to 1Q25 LTM.



Launches ¹ (BRL million, except units and %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
PSV Launched (100% PSV)	1,005.8	1,900.9	901.2	-47.1%	11.6%
Direcional	704.7	1,079.8	671.5	-34.7%	4.9%
Riva	301.1	821.1	229.7	-63.3%	31.1%
PSV Launched (% Company)	862.4	1,680.2	802.4	-48.7%	7.5%
Direcional	665.9	859.1	640.9	-22.5%	3.9%
Riva	196.5	821.1	161.5	-76.1%	21.7%
Launched Units	3,109	4,780	3,424	-35.0%	-9.2%
Direcional	2,447	3,587	2,897	-31.8%	-15.5%
Riva	662	1,193	527	-44.5%	25.6%
Average % Company	86%	88%	89%	-3 p.p.	-3 p.p.

1 - Disregarding the project sold under the Póde Entrar Program.

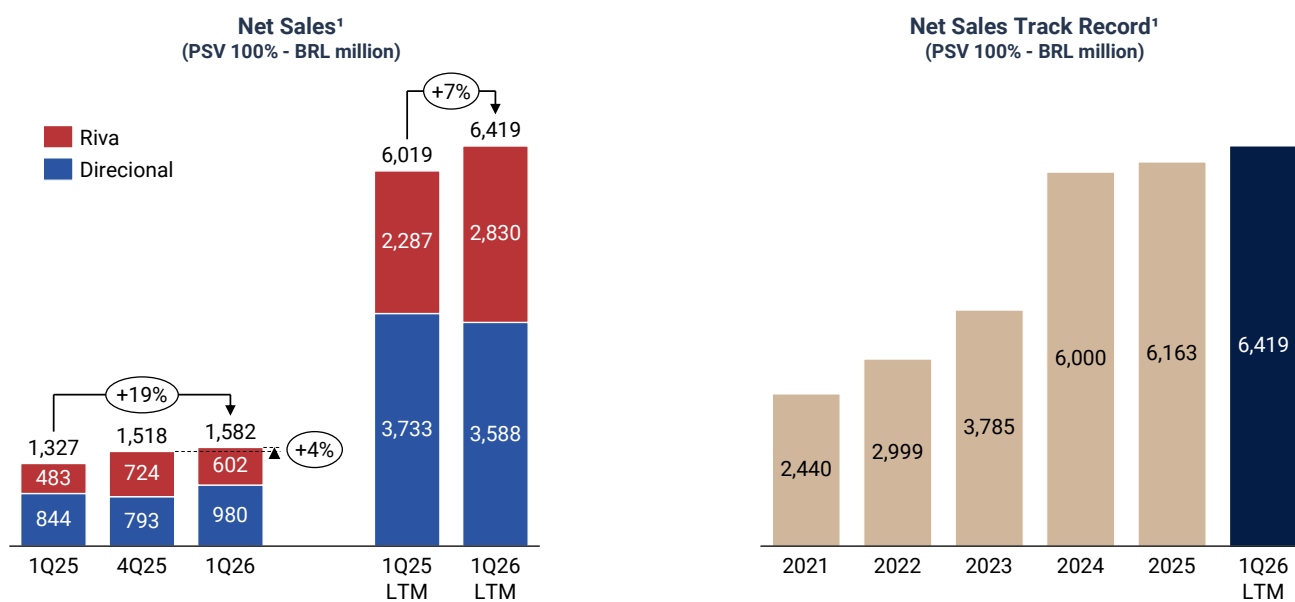


CONTRACTED SALES

In 1Q26, Gross Sales reached BRL 1.9 billion (BRL 1.6 billion % Company), increasing by 29% year-over-year and marking the highest level ever recorded for a first quarter. The strong demand observed throughout the first three months of the year drove Net Sales to BRL 1.6 billion in the period (BRL 1.4 billion % Company), representing a 19% increase compared to 1Q25 and 4% growth versus 4Q25. It is also worth noting that, when considering the Company's stake in the projects, Net Sales increased by 23% year-over-year and 4% quarter-over-quarter.

In 1Q26 LTM, contracted net PSV totaled BRL 6.4 billion (BRL 5.4 billion % Company), representing a 19% increase compared to 1Q25 LTM.

It is important to highlight that part of sales comes from projects developed through non-controlled SPVs or jointly controlled entities with partners. In such cases, revenues from these sales are not fully consolidated into the Company's reported net revenue. As a result, 91% of 1Q26 Net Sales relate to projects that contribute directly to the Company's Net Revenue line, while 9% are recognized through the Equity Income, based on Direcional Group's ownership interest in each of these non-consolidated entities.



Contracted Net Sales ¹ (BRL million, except units and %)	1Q26 (a)	4Q25 (b)	1Q25 (c)	Δ % (a/b)	Δ % (a/c)
Net Sales (100% PSV)	1,582.0	1,517.5	1,326.5	4.2%	19.3%
Direcional	979.9	793.3	843.8	23.5%	16.1%
Riva	602.1	724.2	482.7	-16.9%	24.7%
Net Sales (% Company)	1,352.0	1,305.1	1,099.8	3.6%	22.9%
Direcional	871.0	665.4	687.2	30.9%	26.8%
Riva	481.0	639.8	412.6	-24.8%	16.6%
Contracted Units	4,848	4,227	4,330	14.7%	12.0%
Direcional	3,585	2,908	3,260	23.3%	10.0%
Riva	1,263	1,319	1,070	-4.2%	18.0%
Net Sales Speed (VSO index) in PSV	24%	21%	23%	2.5 p.p.	0.3 p.p.
Direcional	24%	19%	23%	4.8 p.p.	1.1 p.p.
Riva	23%	24%	24%	-0.7 p.p.	-1.1 p.p.

1 - Disregarding the project sold under the Póde Entrar Program.

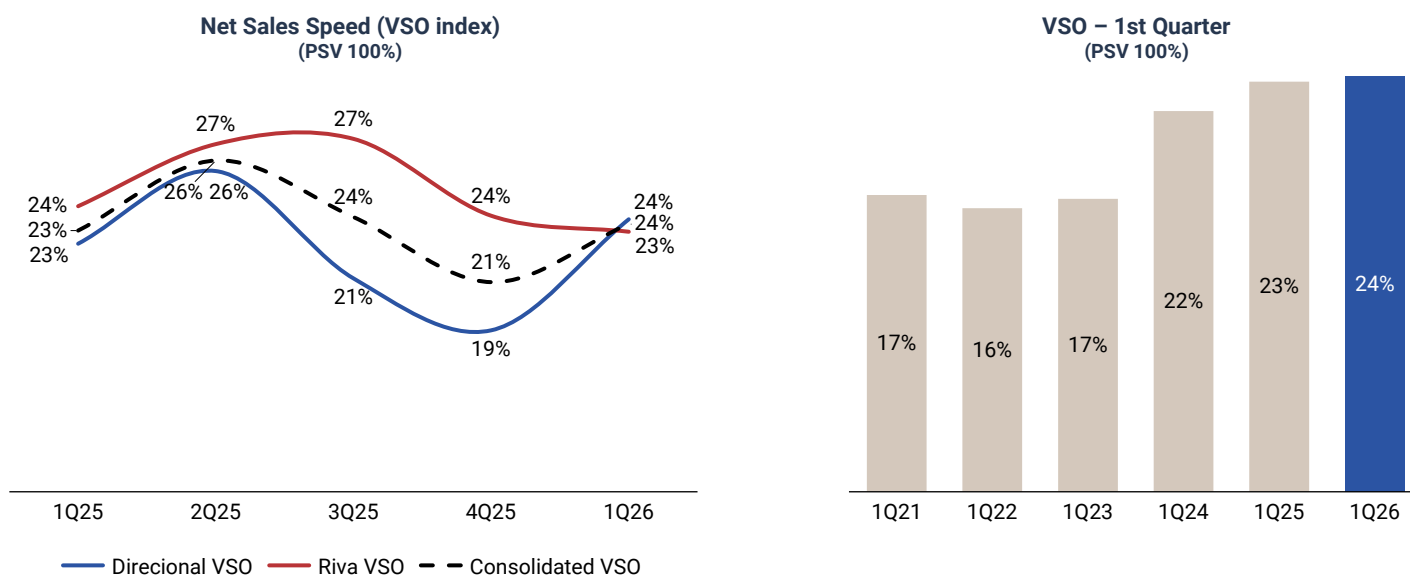


NET SALES SPEED (VSO INDEX)

Supported by the aforementioned resilient demand for Direcional and Riva products, consolidated sales velocity – measured by the Net Sales over Supply ratio (VSO) – increased by 250 bps compared to the previous quarter, reaching 24% in 1Q26. On a year-over-year basis, the increase was 30 bps. As a result, the indicator reached its highest level ever recorded for a first quarter.

It is important to highlight that the quarterly increase in VSO was driven by the performance of both Direcional and Riva. Sales velocity for Direcional-branded products reached 24% in the period, while Riva products posted a VSO of 23%.

The charts below present the VSO track record, as well as the levels recorded in first quarters, given the seasonal nature of these periods:



INVENTORY

At the end of 1Q26, Inventory PSV totaled BRL 5.2 billion (BRL 4.3 billion % Company), corresponding to 14,120 thousand units. Around 3% of total inventory PSV refers to completed units.

The table below presents inventory at market value, broken down by construction stage and product type.

Breakdown of Inventory at Market Value	Total PSV			% Company		
	Direcional	Riva	Total	Direcional	Riva	Total
In progress (BRL million)	3,098	1,943	5,040	2,591	1,600	4,191
<i>% Total</i>	60%	38%	97%	61%	37%	98%
Completed (BRL million)	105	33	137	68	20	88
<i>% Total</i>	2%	1%	3%	2%	0%	2%
Total (BRL million)	3,202	1,975	5,178	2,659	1,620	4,279
<i>% Total</i>	62%	38%	100%	62%	38%	100%
Total Units	10,488	3,632	14,120	10,488	3,632	14,120
<i>% Total Units</i>	74%	26%	100%	74%	26%	100%



LANDBANK

At the end of 1Q26, Direcional Group's landbank totaled a PSV of BRL 60.0 billion (BRL 54.8 billion % Company), representing a development potential of approximately 246 thousand units.

The average acquisition cost of the landbank stands at 11% of the total PSV, with 87% paid through swaps, resulting in minimal cash outflow prior to the start of development.

Landbank Evolution (BRL million)	2025 Landbank	1Q26 Acquisitions	1Q26 Launches	Adjustment ¹	1Q26 Landbank	1Q26 (PSV % Co.)	Units
Direcional	39,852	1,947	(705)	126	41,220	37,913	198,791
Riva	18,601	311	(301)	125	18,736	16,897	46,958
Total PSV	58,452	2,258	(1,006)	251	59,956	54,810	245,749

1 - Adjustments: update of sales price, canceled sales and swaps.

Land Acquisition

During the quarter, 7 land plots were acquired, with a potential PSV totaling BRL 2.3 billion (BRL 1.9 billion % Company), corresponding to approximately 7.4 thousand units. The average acquisition cost in the quarter was 14% of the estimated PSV, with 85% of the payment to be made through land swaps.

CASH GENERATION¹

In 1Q26, there was an operational cash generation² of BRL 13 million. It is worth noting that, in the quarter, there was a non-operating cash outflow of BRL 89 million, primarily driven by the amortization of sales of receivables. As a result, the Company ended 1Q26 with an accounting cash burn¹ of BRL 76 million.

1 - Cash Generation/Burn: variation in net debt adjusted for dividend payments, share buybacks, and changes in the balance of interest rate swap contracts. Prior information is unaudited.

2 - Operational Cash Generation/Burn: accounting Cash Generation, excluding the non-operating effects incurred during the period.



Statements contained in this notice regarding business perspectives, operational and financial projection results, and references to the Company's potential of growth constitute mere estimates and were based on the Board's expectations and estimates regarding the Company's future performance. Although the Company believes that such estimates are based on reasonable assumptions, Company does not ensure they are achievable. The expectations and estimates underlying the Company's future perspectives are highly dependent on the market behavior, the Brazil's economic and political situation, the current and future state regulations, the industry and international markets, and are therefore subject to changes which are beyond control by part of the Company and its Board. The Company shall not commit to publish updates neither to revise the expectations, estimates, and provisions contained herein arising from future information or events.

IR Team

ri.direcional.com.br/en

ri@direcional.com.br

(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512

DIRR
B3 LISTED NM

**IBOVESPA B3 IBRX100 B3 IMOB B3 SMLL B3 ITAG B3 IDIV B3 IBSD B3 IBRA B3
IGC-NM B3 IGC B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTWB B3 IDIVERSA B3 ICON B3**

GLOSSARY

Classification of the projects by Direcional Group, according to the target economic segment:

Direcional	Residential projects with an average price per unit of up to BRL 350 thousand under the “ <i>Minha Casa, Minha Vida</i> ” housing program – tier 1, 2 and 3.
Riva	Residential projects destined to middle-income customers, developed at the SPVs of the wholly owned subsidiary of Direcional called Riva Incorporadora S.A. Projects are typically classified under the “ <i>Minha Casa, Minha Vida</i> ” program – tier 4 (with an average unit price of up to BRL 500 thousand), or sold outside the program (average unit price above BRL 500 thousand).
Old Harvest	Projects of the MUC segment (Middle-income, Upper-middle income, and Commercial), developed under the previous development and building model.
New Model	A business model consolidated in 2015 for the development of the Company’s residential projects. One of its main characteristics is the possibility of off-plan transfer and the adoption of an industrialized construction model.

Adjusted EBITDA - Adjusted EBITDA is equal to EBITDA (earnings before financial result, Income Tax and Social Contribution, depreciation and amortization expenses) less the participation of non-controlling stockholders and less the financial charges included in cost of units sold. We understand that the adjustment to present value of accounts receivable of units sold and not delivered recorded as gross operating revenue (expense) is part of our operating activities and, therefore, we do not exclude this revenue (expense) in the calculation of Adjusted EBITDA. Adjusted EBITDA is not a measure of financial performance under Brazilian Accounting Practices, nor should it be considered in isolation or as an alternative to net income as an operational performance measure or alternative to operating Cash Burns or as a liquidity measure. Adjusted EBITDA is an indicator of our overall economic performance, which is not affected by fluctuations in interest rates, changes in the tax burden of Income Tax and Social Contribution or depreciation and amortization levels.

Contracted Net Sales - PSV arising from all contracts for the sale of properties entered into in a given period, including the sale of units launched in the period and the sale of units in stock, net from rescissions.

Deferred Results - The result of the balance of real estate sales transactions already contracted (arising from units whose construction has not yet been completed) and their respective budgeted costs to be appropriated.

Financial Swap – Land purchase system whereby the owner of the land receives the payment, in cash, calculated as a percentage of the PSV of the project, to be paid according to the determination of the revenue from the sales of units of the project.

Landbank - lands maintained in inventory with an estimate of a future PSV for such.

Launched PSV – Total Potential Sales Value of the units launched in a determined period.

LTM – Last twelve months.

Novo Mercado - B3's special listing segment, where companies adopt differentiated practices of corporate governance, which exceed the requirements of the traditional segment. Direcional joined Novo Mercado in November 19th, 2009.

Physical Swap - Land purchase system whereby the owner of the land receives in payment a certain number of units of the project to be built in it.

PoC Method - Under IFRS, revenues, costs and expenses related to real estate projects are appropriated based on the accounting method of the cost incurred ("PoC"), by measuring the progress of the work by the actual costs incurred versus the total budgeted expenses for each stage of the project.

Minha Casa, Minha Vida Program (MCMV) - Current name given to the government’s social housing program (previously known as *Programa Casa Verde e Amarela*).

PSV - Potential Sales Value. Total amount to be potentially obtained from the sale of all units of a given real estate development at the launch price. There is a possibility that the PSV launched shall not be realized or differ significantly from the value of Contracted Sales, since the quantity of Units actually sold may differ from the number of units launched and/or the actual selling price of each unit may differ from the launch price.

SFH Resources - Housing Financial System (SFH) resources originated from the FGTS and savings account deposits.

Tier 1 (FAR) - Low-income projects made as contract works within the “*Minha Casa, Minha Vida*” (MCMV) housing program, contracted directly with the Financing Agent, destined to families with a monthly income up to BRL 1,800. Properties of this segment has their final price determined by the Financing Agent, pursuant to the ordinance No. 435/2012 of the Ministry of Cities, and their acquisition may be subsidized by the government.